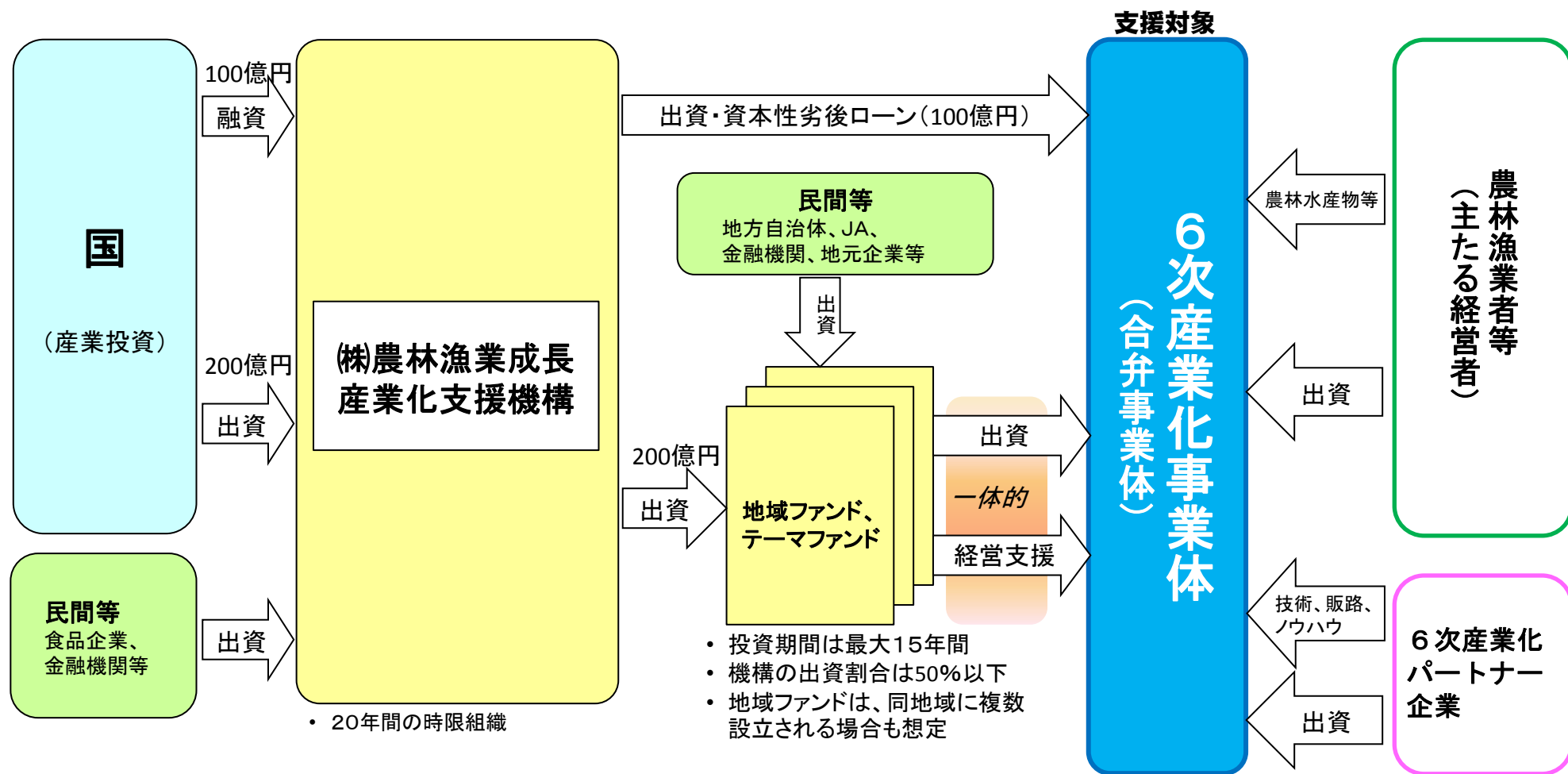


農林漁業成長産業化ファンドのスキーム

- ・ 国と民間の共同出資によって(株)農林漁業成長産業化支援機構を設立
- ・ 機構は、直接ないしはサブファンド(地域またはテーマ)への出資を通じて、支援対象事業者に出資
- ・ 民間金融機関からの融資の導入円滑化のため、必要に応じて、機構から資本性劣後ローンの形で資金供給

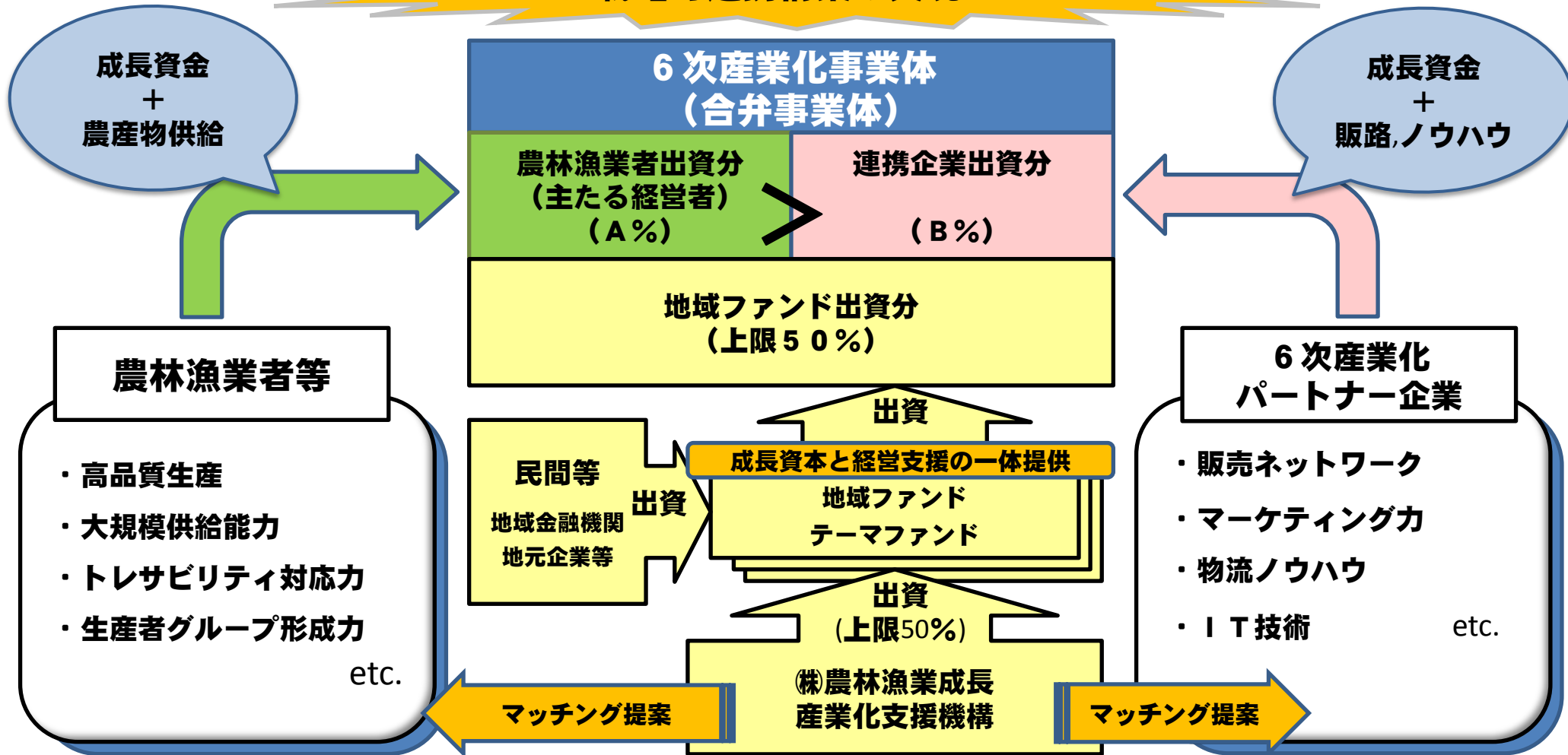


農林漁業成長産業化ファンドの支援対象事業者

- ・ 農林漁業者等と異業種の6次産業化パートナー企業の合併事業体に対して、地域ファンドから出資
- ・ 六次産業化法の計画認定の取得を要件とすることを想定

(サブファンドを活用した事例)

戦略的連携構築の実現！



注) 六次産業化法による計画認定を受けるため、農林漁業者等 (JAグループなど) が主たる経営者であることが必要。そのため、ファンド以外の出資比率は原則 (議決権ベース) $A > B$ である必要

事業体への経営支援と機構・地域ファンドの役割

- ・ 農林水産関連事業体の経営を日常的に把握することで適切なタイミング・手法の経営支援を地域ファンドが仲介。また、農林漁業者とパートナー企業の調整も実施。

機構・ファンドの果たす役割

機構

計画作成・審査の支援

- ・ 政策性・採算性を担保した事業計画作成支援(出資審査の支援を含む)

枠組みの調整

- ・ マッチング及び農林漁業者の資本力に配慮した資金スキームの調整

農林漁業者の保護

- ・ 事業リスク・リターンの公平な配分と農林漁業者の経営関与が可能な事業スキームの確保

ネットワーク(外部の人材・情報活用)

高度な専門的支援

- ・ 投資契約等に関する法務支援(例. 国際弁護士事務所等)
- ・ 海外進出に関する支援(例. 日本貿易振興機構等)
- ・ 海外市場調査に関する支援(例. コンサルタント等)
- ・ 事業計画作成に関する支援(例. 中小企業診断士等)



機構と情報共有

関係者の調整

- ・ 議決権の行使を通じた、農林漁業者とパートナー企業の利害関係を調整

各種経営支援の仲介

- ・ 計画の実現に必要な経営支援を外部ネットワーク(機構を含む)を活用しながら提供

地域 ファンド

専門的な経営支援

- ・ 6次産業化に関わる各分野の専門家(6次産業化プランナー、中小企業診断士等)による技術的な側面からの支援(例. 商品開発、食品加工技術、マーケティング)



6次産業化に関する支援施策等も活用

農林水産関連事業体

適切なタイミング・手法の経営支援を行うため、
6次産業化事業体と日常的に接触することが必要

農林漁業成長産業化ファンド活用のメリット

- ・ファンド活用の特に大きなメリットは、①バリューチェーンを繋げて事業を拡大するため、②事業に必要な資金を調達し、③必要なパートナーと対等な関係を築き、④じっくりと事業の安定的な成長に取り組めることである

10倍

バリューチェーンを繋げて事業拡大

20倍

成長資本で大きな事業に取り組む

50%

パートナーとの対等な立場の構築

15年

農林漁業の事業サイクルとの調和

成長資本で大きな事業に取り組む

- ・ファンドが供給する成長資本を活用することで、金融機関等からの資金調達を円滑化し、より大きな事業資金の調達を可能とする

補助金で取組む場合

資金必要	補助金	①
	自己資金	①

- ・ 仮に補助率1/2の場合、自己資金の2倍の規模まで事業規模を考えられる
- ・ 資金用途は限定的

制度融資で取組む場合

資金必要	制度融資	④
	自己資金	①

- ・ 事業者の信用力によるが、一般的な水準(※)では、自己資金の2倍～5倍の規模まで考えられる
- ・ 資金用途は限定的

ファンドで取組む場合

事業に必要な資金	金融機関等からの借入	⑬
	資本性劣後ローン	
	ファンド出資分	②
	自己資金(パートナー・事業者)	①
	自己資金(農林漁業者)	①

- ・ パートナーやファンドの出資が活かされることで、自己資金の20倍程度の規模の事業も考えられる
- ・ 資金用途の自由度が高い

※ 平均的な自己資本比率の逆数を借入限度額とみなした場合、自己資金の何倍まで資金調達できるかを検討。

合併事業体における農林漁業者の対等な連携の確保

- ・持続可能な成長発展のため、経営管理・リスク管理の高度化とともに、経営への農林漁業者の主導的な関わり・対等な連携の確保が重要。
- ・機構・ファンドは、主導的な関わり・対等な連携の実現を支援。

- ・規模拡大に伴い、経営管理の明確化、リスク管理の強化等を図るような取組(加工・販売部門の会社化等)が必要

機構・ファンド

支援

経営における
対等な立場の確保

農林漁業者

部門として、加工・販売を営む

生産部門

生産

加工部門

加工

販売部門

販売

農林漁業者
(主たる出資者)

生産と独立

生産部門

生産

加工部門

加工

販売部門

販売

会社

補助金
制度資金等活用

連携

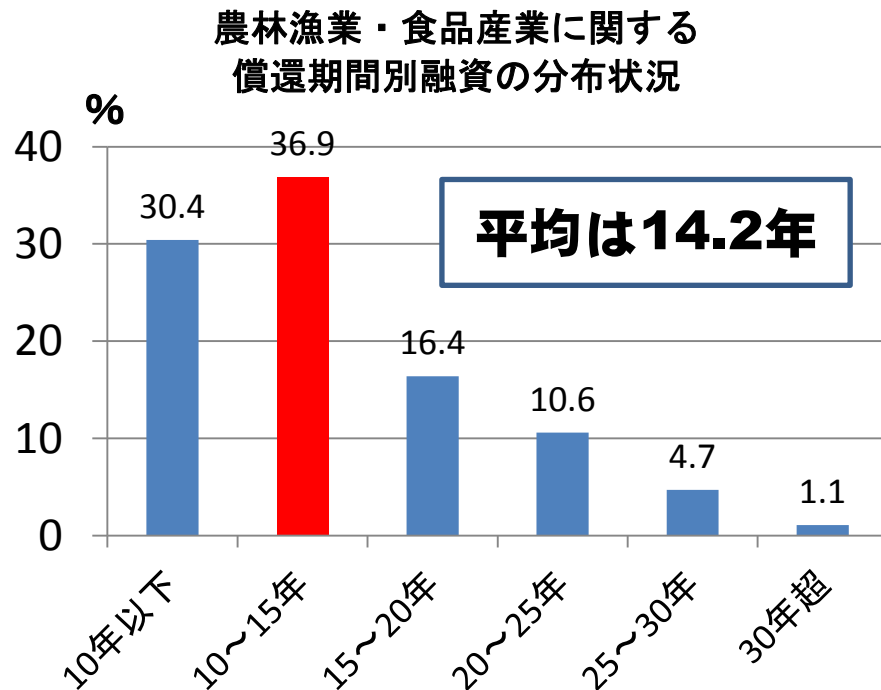
2次・3次事業者

- ・加えて、規模拡大・成長発展には、バリューチェーンをつなぐ2次・3次事業者との対等な連携が必要

農林漁業の事業サイクルとの調和

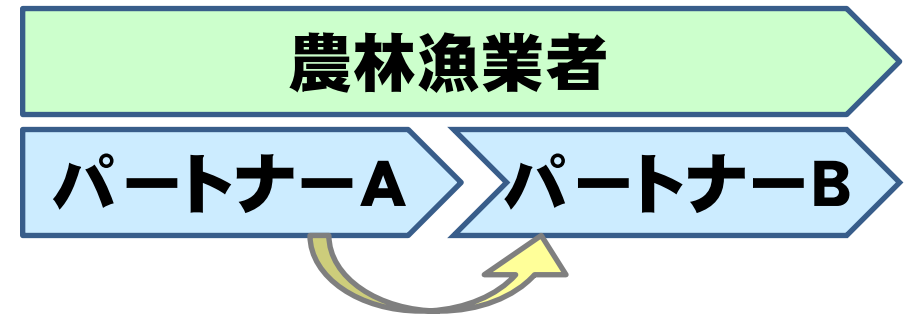
- 農林漁業の事業サイクルに鑑み、農林漁業成長産業化ファンドの投資期間は15年間程度を想定し、農林漁業者が安定して取組める基盤を整える

農林漁業・食品産業の事業サイクル



- 農林漁業等への設備投資の1サイクルは15年程度を要する

パートナー組替の可能性

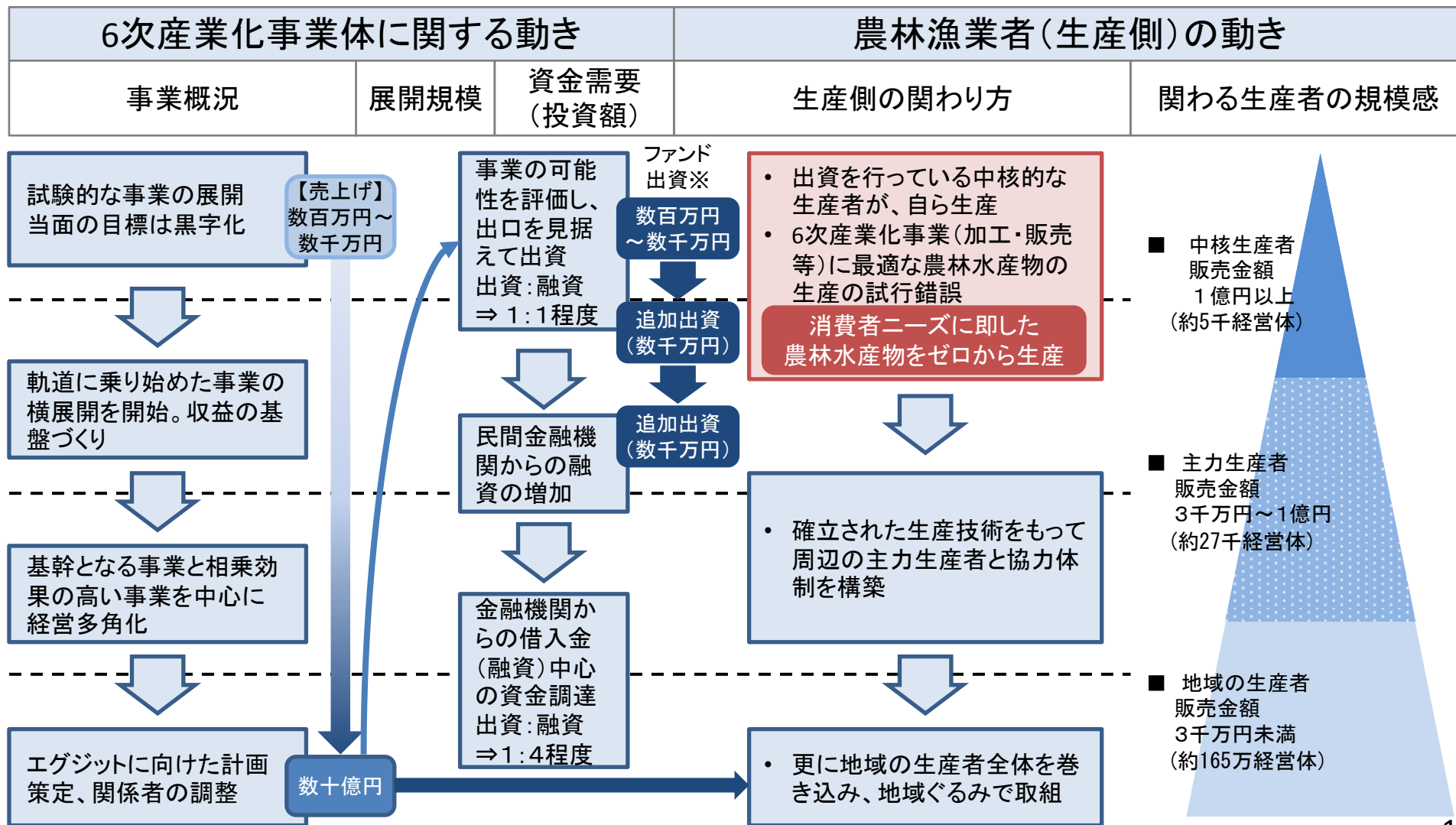


- ファンドの投資期間は、農林漁業の事業サイクルに鑑み、15年間程度
- その間に、ファンドが安定株主として事業を支えつつ、パートナー企業が入替わることも想定される

ファンドによる出資を受けた事業体の成長モデル（イメージ）①

- ・ファンドの成長資本を中核として、長期的に地域ぐるみの6次産業化を形成する。

6次産業化事業体の成長モデルの考え方



ファンドによる出資を受けた事業体の成長モデル（イメージ）②

6次産業化事業体の成長モデル例（飲食店＋食品加工場モデルのイメージ）

- 補助事業を活用して取り組み始めた農家レストラン事業が軌道に乗り、顧客も定着。さらなる経営発展のため、ファンドを活用し、首都圏で100店舗程度を展開する飲食チェーンと共同で、「ふるさと」をテーマにしたレストラン・居酒屋事業を開始。

6次産業化事業体に関する動き			農林漁業者（生産側）の動き	
事業概況	展開規模	資金需要（投資額）	生産側の関わり方	関わる生産者の規模感
【チャレンジ期】 ・ 1,2店舗・売上1億円、 単期黒字化 が目標 ・ 主にパートナー企業の店舗借受による展開	1,2店舗	1店舗あたり 30百万円 4年目（累積） 150百万円	・ 飲食店専用農産物の栽培（品種選択、土づくり等） ・ 出資した中核生産者が生産 ・ 生産側の売上は12百万円	■ 中核生産者 販売金額 1億円以上 (約5千経営体)
【ブランド確立期】 ・ 業態ブランドづくり ・ 10店舗・売上5億円 ・ 生産地に加工工場（セントラルキッチン）建設	1,2店舗 ↓ 10店舗 1工場	1工場あたり 500百万円 7年目（累積） 800百万円	・ 飲食店専用農産物の生産安定化 ・ 専用農場の面積拡大（生産増強） ・ 周辺の主力生産者との生産協力の体制構築 ・ 生産側の売上は60百万円	■ 主力生産者 販売金額 3千万円～1億円 (約27千経営体)
【事業成長基盤づくり期】 ・ 30店舗・売上15億円 ・ 工場生産力の増強 ・ 業務用素材の販売	10店舗 1工場 ↓ 30店舗 1工場	10年目（累積） 1,500百万円	・ 周辺の主力生産者の専用農場の面積拡大 ・ 生産側の売上は180百万円	
【事業拡大・成長期】 ・ 100店舗・売上50億円 ・ 工場の増設 ・ 業務用素材の販売拡大	30店舗 1工場 ↓ 100店舗 2工場	15年目（累積） 4,100百万円	・ 地域の生産者とも提携 ・ 地域ぐるみの6次産業化体制の構築 ・ 生産者側の売上は600百万円	■ 地域の生産者 販売金額 3千万円未満 (約165万経営体)

投資
～4年目

5年目
～7年目

8年目
～10年目

11年目～

ファンド活用の具体的な方法

- 将来的に大きな事業へと成長していくことを前提としながらも、足元では堅実な事業のスタートも想定

事業規模

「いきなり大きな事業に取り組むのは難しい・・・」

- 政策目的として、農林漁業の成長産業化、農山漁村の活性化を掲げているため、投資による成長後のゴールの姿として、大きな絵を描くことは必要
- しかし、小規模な事業から、15年間という長期的な育成期間を活用して、事業を大きくしていくことも可能。その場合、段階的な出資を行っていくことが想定される

資金調達

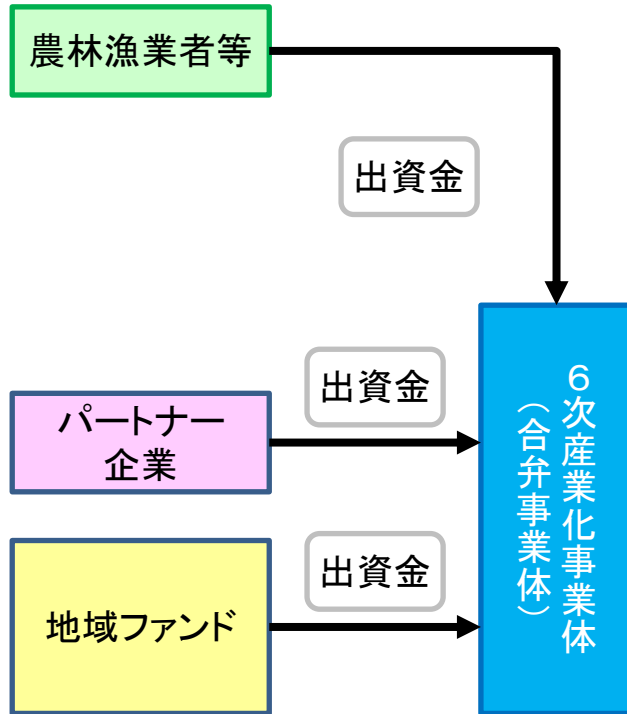
「多額の出資を現金で用意することが難しい・・・」

- 数千万円、数億円という出資金を、1人の農林漁業者（法人含む）で準備することが難しい場合も想定されるが、そのような場合、
 - ① 複数の農林漁業者が集まり、小口ずつの出資を行い、大きな資金を準備する方法
 - ② 既存の資産（加工・流通施設、土地（農地除く）等）などを現物出資する方法などの対応が考えられる
- なお、同様に、パートナー企業についても、既存の資産（加工・流通施設、土地等）を現物出資することで、既存ビジネスの成長・発展にファンドを活用することも可能

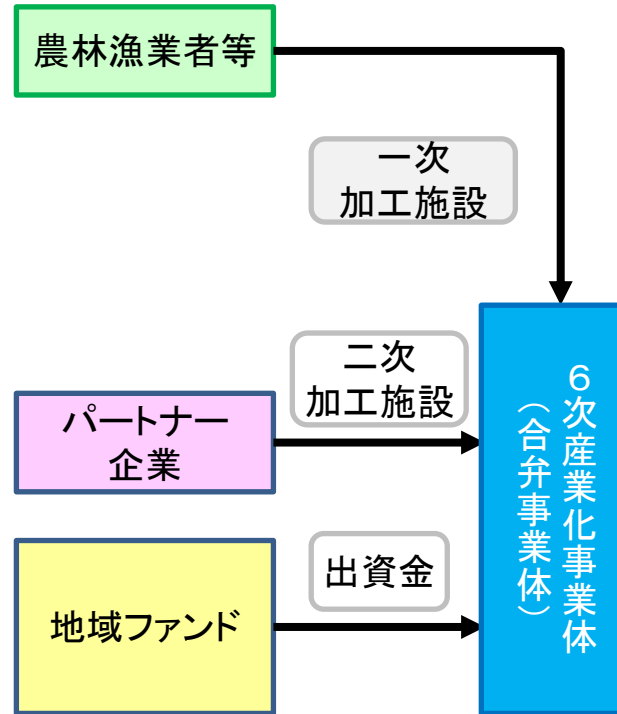
投資対象となる事業体の設立手法

- 投資対象となる事業体を設立する際、農林漁業者からは、①出資による会社設立、②現物出資による会社設立、③加工部門の分社化等の手法によって、ファンドからの出資の受け皿を用意。

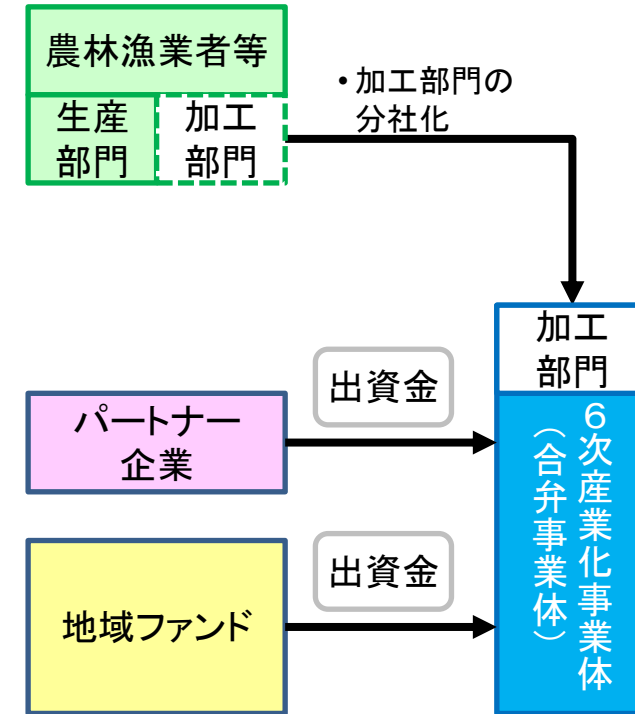
①出資による設立



②現物出資による設立

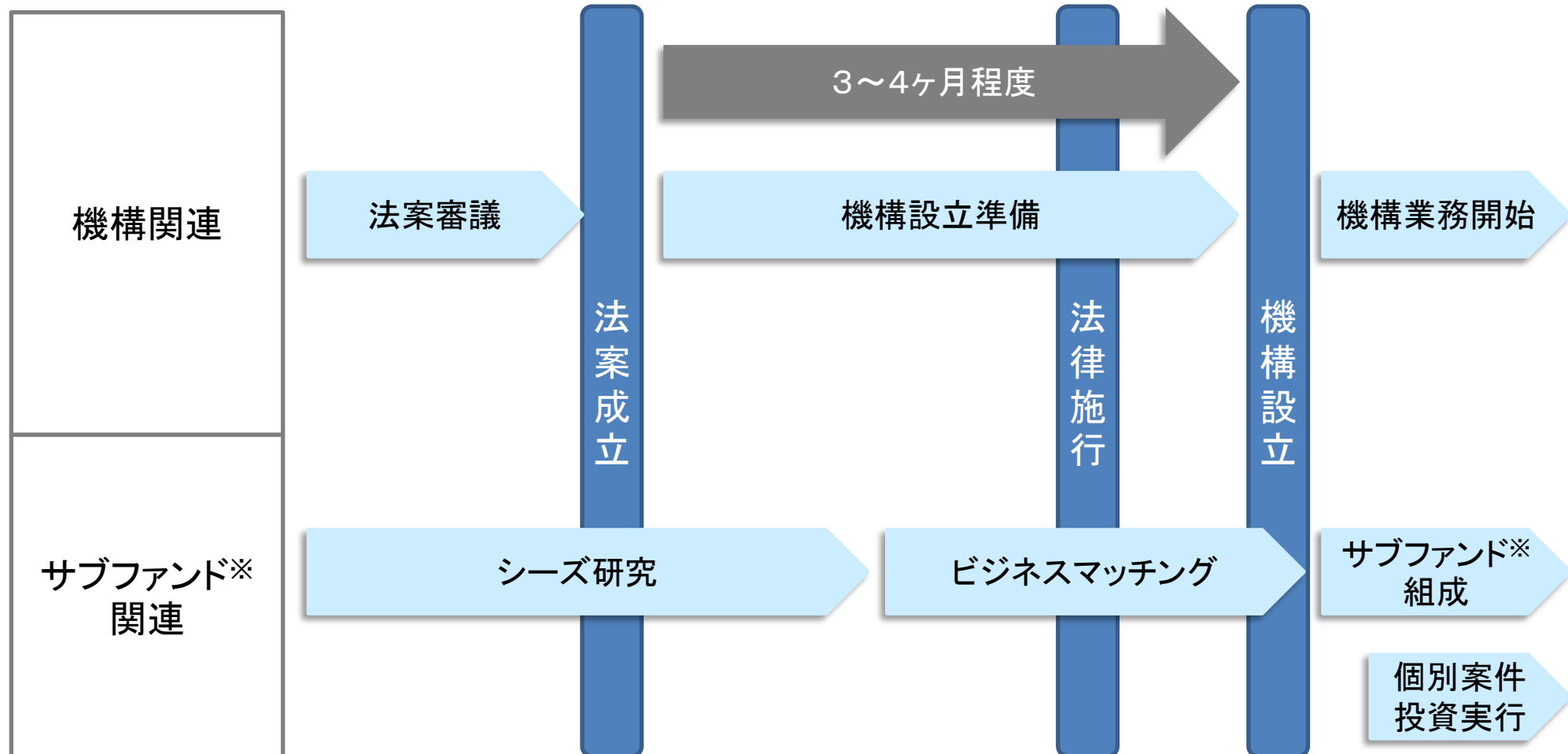


③分社化による設立



今後の検討スケジュール(想定)

- 法案成立後、法律施行準備・機構設立準備を進めると同時に、機構・ファンドについての説明会等を通じて、活用方法等について周知。



※ サブファンド : 地域ファンドやテーマファンドの総称